Kompaktwissen für den Außenhandel

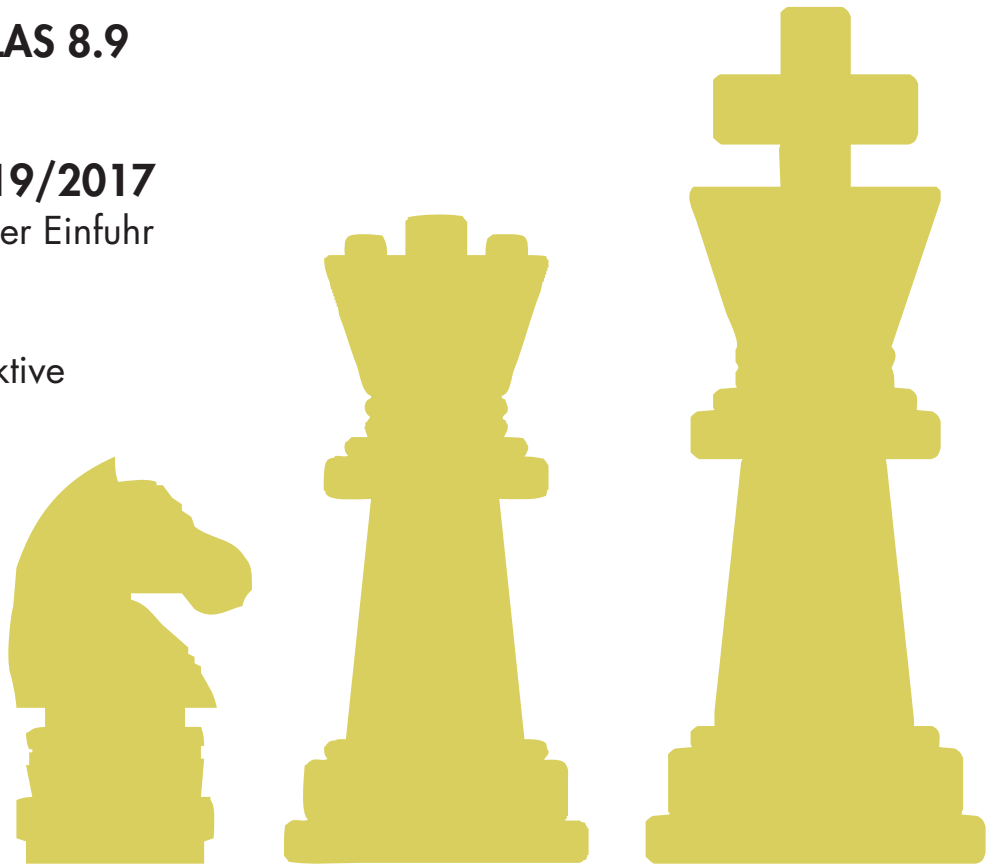
FOREIGN TRADE

Ausgabe 2/2018

ZOLLLAGER IN ATLAS 8.9
UZK in der Praxis

SONDERBERICHT 19/2017
Schwachstellen bei der Einfuhr

BREXIT
Eine britische Perspektive



Handelskrieg

… gegen die Spielregeln der Weltwirtschaft?

9 772196 130007 22018

FOREIGN TRADE

„Das Welthandelssystem ist kaputt" ...

Kolja Mendel
Redaktionsbeirat
FOREIGN TRADE und
Mitglied der Aussenwirtschaftsrunde e.V.

… meint zumindest Larry Kudrow, Trumps Chefökonom. Karl Brauner, Vize-Generaldirektor der WTO befürchtet in seinem Beitrag für die FOREIGN TRADE hingegen, dass es gerade kaputtgemacht wird. Die amerikanische Position erläutert auf entsprechende Fragen unserer Redaktion Clark Price von der US-Botschaft in Berlin. Die nicht unbedingt deckungsgleichen Sichten von Handel und betroffener Industrie in Deutschland runden den hochaktuellen FOCUS der Ausgabe ab. Dessen Besonderheit ist wie immer die Betrachtung eines Themas aus verschiedenen Perspektiven – uns freut besonders, dass dies auch beim schwierigen Gegenstand des nicht mehr drohenden, sondern faktisch begonnenen, Handelskriegs gelungen ist.

Das andere große außenwirtschaftliche Thema dieser Tage – der Brexit – stand im FOCUS der letzten FOREIGN TRADE. In vorliegender Ausgabe ergänzen wir eine fundierte britische Sicht auf die heutige Sachlage, insbesondere auch auf ihre politischen, wirtschaftlichen und sozialen (Hinter-)Gründe.

Weitere Beiträge würdigen kritisch den Rechnungshofbericht zu Schwachstellen beim Einfuhrverfahren und widmen sich wieder dem Zolllager, bei dessen Neubewertung der UZK in der Praxis ankommt und sie nicht unbedingt vereinfacht.

Im Bereich DIALOG haben wir dieses Mal mit Thomas Liebel von der Zollgewerkschaft BDZ gesprochen. Herr Liebel hält den deutschen Zoll nur noch für bedingt einsatzfähig und fordert, dass nun Taten folgen müssen – ein Thema, dass wir auch im Apropos noch einmal aufgreifen.

Wir vom Redaktionsbeirat wünschen eine interessante Lektüre und freuen uns wie immer über jegliches Feedback, gerne an ft@mendel-verlag.de.

Im Focus: Handelskrieg – Wer setzt hier wen schachmatt …
und ist dann tatsächlich Gewinner?
10-32

Brexit: Eine britische Perspektive
… mit Blick in die Kristallkugel
44

3.500 zusätzliche Stellen benötigt
Personalmangel beim Zoll
56

PINBOARD

Aktuelle Meldungen aus der Redaktion 6

FOCUS

Spielzüge im Handelskrieg … 10
Einleitung der Redaktion

Regelgeleitete Globalisierung oder das Recht des Stärkeren? 12

12 Antworten: Welthandel & WTO aus Sicht der USA 17
Im Gespräch mit Woodward Clark Price, Gesandter-Botschaftsrat für Wirtschaft der Vereinigten Staaten von Amerika in Deutschland

Die US-„Strafzölle" in der Systematik der WTO 23

Die neue US-Handelspolitik 29
Wachsender Protektionismus bedroht die Stahlindustrie in Deutschland und Europa

UPDATE

Rechnungshof: Sonderbericht „Einfuhrverfahren" 33
Werden die richtigen Maßnahmen getroffen?

Neubewertung von Zolllagerbewilligungen und vereinfachten Verfahren läuft an 38

BACKGROUND

Brexit 44
Eine britische Perspektive (eine unter vielen!)

„Nie hörst Du mir zu!" 51
Das rechtliche Gehör im UZK

DIALOG

BDZ & Zoll: Zwischen Personalmangel und digitalem Wandel 56
Interview mit Thomas Liebel, Stellvertretender Bundesvorsitzender der Deutschen Zoll- und Finanzgewerkschaft (BDZ)

Reports 62
Deloitte GTA EMEA-Konferenz – 14.-16.3.2018 (Monte Carlo)
30. Europäischer Zollrechtstag – 7./8.6.2018 (Thun)

SERVICE

Events 64
Impressum 64

Apropos … 65
Ist der deutsche Importeur der Dumme?

Themenheft verpasst? Sie haben die **FOREIGN TRADE** gerade erst für sich entdeckt und möchten nun auch andere Ausgaben lesen? Einzelhefte können Sie bequem unter www.mendel-verlag.de/foreigntrade nachbestellen.

SPIELZÜGE IM **HANDELSKRIEG** …

Einleitung der Redaktion

Die Frage, ob der Handelskrieg noch abwendbar ist, stellt sich nicht mehr – er hat bereits begonnen. Fraglich ist allenfalls, ob er wieder beendet werden kann, bevor er weiter eskaliert. Sonderzölle auf Solarmodule und Waschmaschinen waren nur die Eröffnung der Amerikaner, gefolgt von denen auf Stahl und Aluminium und der Drohung mit solchen auf Automobile und eine Vielzahl chinesischer Waren. Die ersten Gegenmaßnahmen der Chinesen und Mexikaner gelten schon, die der EU und der Kanadier sind in Vorbereitung.

Damit sind wir eigentlich schon im Mittelspiel, bei dem nicht klar ist, inwieweit sich Amerika überhaupt noch an die Spielregeln der Weltwirtschaft halten will. „Wir sind noch immer an der WTO interessiert“, sagt Trumps Chefökonom Larry Kudlow zum einen. Andererseits aber anscheinend nur dann und insoweit, wie dies nationalen Interessen der USA dient: „Multilaterale internationale Organisationen werden nicht die amerikanische Politik bestimmen“.

Handelsbilanzen sind für den US-Präsidenten offensichtlich eine offene Rechnung, auf deren Ausgleich er jetzt drängt: „Wenn man beim Handel fast 800 Mrd. Dollar zurückliegt, kann man keinen Handelskrieg verlieren“. Am offensivsten geschieht das bislang mit China, dem die gewünschte Halbierung des Defizits als Zielwert vor- und eine Einkaufsliste amerikanischer Produkte auf den Tisch gelegt wird. Der Fall ZTE mit Listung auf der Denied Persons List sowie anschließender Einigung bei Strafzahlungen von 1,4 Mrd. USD zeigt, dass an der Verhandlungsbereitschaft von Regierungen auch das Schicksal einzelner Unternehmen hängen kann.

Aber auch Europa und insbesondere Deutschland sowie auch konkrete Unternehmen der hiesigen Automobilindustrie sind im Focus, genau wie die Nachbarn und NAFTA-Länder Kanada und Mexiko sowie dortige Produzenten. Und Trump denkt nicht an den Erfolg der Doha-Runde, wenn er vorhersagt, dass sich die Zölle mit 100%iger Sicherheit ändern werden. Auch bei seinem fast freihändlerisch klingenden Vorschlag „null Zölle, null Handelsbarrieren, null Subventionen“ darf man sich fast sicher sein, dass er nicht an das WTO-Prinzip der Reziprozität denkt, sondern an Rahmenbedingungen, die einen amerikanischen Erfolg garantieren, denn bei einem als solchen erachteten Misserfolg können die Bedingungen aus dieser Perspektive einfach nicht stimmen. Damit ist dann die nationale Sicherheit der USA auch viel umfänglicher bedroht, als es vielleicht in Art. XXI GATT angelegt sein mag – für ein „großartiges Militär“ braucht es lt. Trump eben eine „großartige Bilanz“.

Dass die USA mit Europa sogar einen Leistungsbilanzüberschuss haben, wenn man Dienstleistungen und die Transfers von Unternehmensgewinnen hinzurechnet, wird dabei von amerikanischer Seite genauso wenig beachtet, wie die durch die Ansässigkeit von US-Unternehmen in Irland und das Routen von EU-Importen über die Niederlande verfälschten Zahlen in den Bilanzen mit Deutschland.

Ob vor diesem Hintergrund die Idee von EU-Kommissionspräsident Juncker verfangen wird, eine entsprechende Studie anzufertigen und den Amerikanern in Washington präsentieren zu wollen, mag zumindest angezweifelt werden. Ein Ziel hat Trump damit auf jeden Fall erreicht, die bewussten Regelbrüche und Drohungen bringen die verunsicherten (Handels-)Partner tatsächlich an den Verhandlungstisch, an dem sie sogleich Gefahr laufen, gegeneinander ausgespielt zu werden.

Damit ist aber viel mehr gefährdet als die jeweiligen Beziehungen zu den USA, sondern die Spielregeln des Welthandels, die seit über 70 Jahren eine stabile Grundlage für sein kontinuierliches Wachstum geboten haben. In seinem Beitrag auf S. 12 warnt **Dr. Karl Brauner**, Vize-Generaldirektor der WTO, nachdrücklich vor den Gefahren für die Welthandelsordnung und erinnert an deren Prinzipien und Funktionen, zu deren Nutzern nicht zuletzt die USA gehören.

Die amerikanische Sichtweise erläutern, wenngleich deutlich differenzierter als die o.g. plakativen Zitate, die klaren und nicht immer besonders diplomatischen Aussagen von **Clark Price**, Gesandter-Botschaftsrat für Wirtschaft an der US-Botschaft in Berlin. Unsere Fragen und seine Antworten finden sich ab S. 17. Dabei wird auch deutlich, dass die Unzufriedenheiten der USA nicht erst seit der Übernahme durch die Trump-Administration bestehen. Wirklich neu ist vielmehr die Art und Weise, wie diese unmittelbar angegangen werden.

Marcus Schwenke, Abteilungsleiter für Handelspolitik und Zoll beim Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) ordnet angesichts der entsprechenden US-amerikanischen Maßnahmen die erhobenen „Strafzölle“ in die rechtliche Systematik der Welthandelsordnung der WTO ein. Sein Beitrag auf S. 23 weist dabei auch auf die objektiven rechtlichen Schwierigkeiten hinsichtlich der Begründung von Maßnahmen mit der nationalen Sicherheit und deren Anfechtung hin und fordert eine Reaktion mit Augenmaß, die sich ihrerseits nicht außerhalb des Regelungsrahmens der WTO begibt.

Tobias Aldenhoff, Leiter Außenhandelspolitik der Wirtschaftsvereinigung Stahl, erörtert in seinem Beitrag auf S. 29 die Wirkungen der US-amerikanischen „Strafzölle“ auf einen betroffenen Industriezweig und zeigt, dass schon die Drohungen damit Einfluss auf die Handelswege und -zahlen hatten und damit das für die EU-Handelspolitik eigentlich unübliche Instrument einer Safeguard-Maßnahme, also zu Deutsch ein Schutzzoll, im Raum steht.

Ähnlich wie bei TTIP und CETA stellt man in der Außenwirtschaft fest, dass es nicht unbedingt Gutes verheißt, wenn es Spezial(isten)themen auf die erste Seite der Zeitungen schaffen. Und wenn dann schon in Deutschland Forderungen ertönen, die europäischen Zölle auf US-amerikanische(!) Autos sollten gesenkt werden, dann hilft es, sich auf die immer noch geltenden Welthandelsregeln zu besinnen und festzuhalten, dass auch dies gegen das WTO-Prinzip der Meistbegünstigung verstoßen würde. Insofern ginge es nur mit einer Neuauflage von TTIP – und sei es „light“.

Es bleibt zu hoffen, dass sich eine Form des Remis finden wird, bevor wir uns in einem unkalkulierbaren Endspiel wiederfinden. Denn noch findet die Auseinandersetzung der Protagonisten vor dem Hintergrund einer weiterhin sehr guten Konjunktur statt – das könnte sich bald ändern und sogar im Sinne eines Kausalzusammenhangs …

EVENTS

10./11.7.2018 Zollforum Bayern
München/Aschaffenburg, www.auwi-bayern.de

11.9.2018 10. Mitteldeutscher Exporttag
Dresden, www.dresden.ihk.de

13.9.2018 BAFA/U.S. Export Control Forum 2018
Frankfurt a.M., www.bafa.de

20.9.2018 10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW
Aachen, www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

2.-4.10.2018 WTO Public Forum 2018
Genf, www.wto.org

11.10.2018 Dutch Customs Day 2018
Rotterdam, www.douanecongres.nl

11./12.10.2018 Lateinamerika-Tag 2018
Hamburg, www.lateinamerikaverein.de

17.-19.10.2018 35. Deutscher Logistik-Kongress
Berlin, www.bvl.de

21.-23.10.2018 ICPA Fall Conference
Grapevine, www.icpainc.org

1.-3.11.2018 16th Asia-Pacific Conference of German Business
Jakarta, www.apk2018.com

6./7.11.2018 Customs Compliance in Europe 2018
Düsseldorf, www.nielsonsmith.com

15./16.11.2018 Herbsttagung der AWR e.V.
Saarbrücken, www.awrunde.de

20.-22.11.2018 Global Trade Development Week
Abu Dhabi, www.kwglobaltrade.com

22.11.2018 Exporttag Bayern
München, www.ihk-muenchen.de

29.11.2018 2. Heilbronner Außenwirtschaftsforum
Heilbronn, www.aussenwirtschaftsforum-heilbronn.de

IMPRESSUM

FOREIGN TRADE
Fachmagazin für Außenhandel, Zoll und Verbrauchsteuern;
herausgegeben in Kooperation mit der Aussenwirtschaftsrunde e.V. (AWR)

Herausgeber und Verlag
Mendel Verlag GmbH & Co. KG
Wasserstr. 223, 44799 Bochum
Deutschland
Tel.: +49 2302 202930
Fax: +49 2302 2029311
E-Mail: info@mendel-verlag.de

Redaktion im Verlag
Anna Gayk, Mitglied der AWR

Redaktionsbeirat
Marc Bauer, Mitglied der AWR
Ottmar Böhm, Fachkoordinator Verbrauchsteuern der AWR
Dr. Ulrich Lison, Fachkoordinator IT der AWR
Bernd Stadtler, Fachkoordinator Zoll der AWR
Thomas Stühle, Vorsitzender des Vorstands der AWR

Verantwortlich für den Inhalt
Kolja Mendel, Bochum

Erscheinungsweise
Quartalsweise

Bezug
FOREIGN TRADE kann direkt beim Verlag oder über den Buchhandel bezogen werden.
Jahresabo: 72,00 EUR brutto (67,29 EUR netto) bzw. 66,00 EUR brutto (61,68 EUR netto) für Mitglieder der Aussenwirtschaftsrunde e.V.
Preise für Einzelexemplare: 21,40 EUR brutto (20,00 EUR netto) je Exemplar
Bruttopreise verstehen sich inkl. der gesetzlichen MwSt. von 7% und zzgl. Versandkosten.
Die Mindestlaufzeit für ein Abonnement beträgt ein Jahr beginnend mit Rechnungstellung. Es verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens einen Monat vor Ablauf des Bezugszeitraums in Textform gekündigt wird.

Inhalt
Alle in FOREIGN TRADE veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Ohne schriftliche Zustimmung des Verlags ist jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen der geltenden urheberrechtlichen Bestimmungen unzulässig.
Die Veröffentlichung der Beiträge in FOREIGN TRADE erfolgt nach bestem Wissen und Gewissen. Es kann jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit übernommen werden. Eine Haftung wird ausgeschlossen. Dies gilt auch für eventuelle Folgeschäden, gleich ob mittelbar oder unmittelbar, sowie für Ansprüche von Dritten.

Beiträge
Manuskripte für Beiträge in FOREIGN TRADE nimmt die Redaktion im Verlag entgegen und behält sich eine redaktionelle Bearbeitung vor. Eine Haftung für unverlangt zugesendete Manuskripte wird ausgeschlossen.
Mit der Annahme eines Beitrags zur Veröffentlichung wird dem Verlag das ausschließliche Nutzungsrecht (Verlagsrecht) übertragen. Dieses umfasst auch die weitere Nutzung zu gewerblichen Zwecken unter Einschluss elektronischer Medien jeder Art.

Satz und Layout
Mendel Verlag, Bochum

Druck
Meinders & Elstermann GmbH & Co. KG, Belm

Anzeigen
Verantwortlich: Anna Gayk, Bochum
Es gelten die Mediadaten 2018, Preisliste Nr. 6.

ISSN 2196-1301

Bestellschein

Hiermit bestellen wir die Fachzeitschrift FOREIGN TRADE

☐ **im Abo:** 4 Ausgaben für insgesamt 72,00 EUR bzw. 66,00 EUR für Mitglieder der Aussenwirtschaftsrunde e.V.; die Mindestlaufzeit für ein Abonnement beträgt ein Jahr beginnend mit Rechnungsstellung. Es verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens einen Monat vor Ablauf des Bezugszeitraums in Textform gekündigt wird.

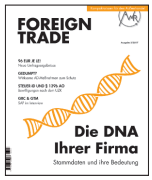
☐ **als Einzelausgaben:** Bitte ankreuzen und gewünschte Anzahl eintragen (weitere (ältere) Ausgaben finden Sie auf unserer Internetseite). Preis je Einzelexemplar: 21,40 EUR

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.



☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

☐ _____ Ex.

Die genannten Preise sind Bruttopreise und verstehen sich inkl. der gesetzlichen MwSt. von 7% und zzgl. Versandkosten (12,50 EUR pro Abojahr/3,80 EUR beim Versand von Einzelexemplaren).

Firmenname . . . . . Kunden-Nr. . . . . .

Abteilung/Ansprechpartner . . . . . .

Straße . . . . . .

PLZ . . . . . Ort . . . . . .

E-Mail . . . . . .

Telefon . . . . . Fax . . . . . .

Datum . . . . . Unterschrift . . . . . .

Bitte bestellen Sie per Fax: +49 2302 20293-11 | **per E-Mail:** info@mendel-verlag.de
per Post: Mendel Verlag GmbH & Co. KG, Wasserstr. 223, 44799 Bochum
online: www.mendel-verlag.de/shop